



2-Tages-Seminar:

Social Media Kampagnen – kreative Kampagnen entwickeln, umsetzen und steuern für Fortgeschrittene

**Von der Konzeption erfolgreicher Social-Media-Kampagnen über deren
Umsetzung auf Facebook, Twitter, YouTube und Co. bis hin zum
professionellen Kampagnen-Management und Monitoring.**

Seminarbeschreibung

Auf der Facebook-Seite haben Sie bereits eine Fan-Base aufgebaut? Ihr Unternehmensprofil bei XING kann sich durchaus sehen lassen? Der YouTube-Kanal ist professionell angelegt und mit den ersten Videos bespielt? Doch was nun? Wie geht es weiter, wenn die Weichen gestellt wurden und die Arbeitsabläufe soweit klar sind?

Genau an dem Punkt setzt unser Seminar an. Selbst für Social-Media-Profis gibt es da noch etwas zu lernen. In unserem 2-tägigen Kampagnen-Seminar legen wir einen besonderen Fokus darauf, die Kernfunktionen sozialer Medien effektiv zu kombinieren, die kreativen Potenziale im Social Web freizusetzen und systematisch zu nutzen.

Unsere Trainerin Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs zeichnet anhand von Best-Practice-Beispielen kreative Routen nach und erklärt, wie Sie Ihre Zielgruppen durch ausgereifte Kampagnen optimal erreichen, aktivieren und Ihre Fan-Basis ausbauen können. Aufstrebende Netzwerke wie Instagram, Pinterest oder Snapchat werden dabei ebenso berücksichtigt wie die „Big Player“ Facebook und Twitter. Denn jedes Netzwerk bietet enorm spannende Möglichkeiten für die Kampagnen-Konzeption: von Live-Streaming über Pay-with-a-Tweet und interaktiven Fan-Wettbewerben bis hin zu den unterschiedlichsten Blogger-Aktionen. Es muss nicht immer eine große oder besonders „hippe“ Lösung sein. Oftmals reicht auch schon eine zielgruppengerechte und ressourcenorientierte Arbeitsweise im Kampagnen-Management für mehr Erfolg im Social Web. Erfahren Sie, aus welchen einzelnen Schritten eine effektive Mitmach-Kampagnen besteht und lernen Sie, strategisch an solche Kampagnen heranzugehen. Denn wenn die Konzeption stimmig ist, fällt auch die Steuerung und Feinjustierung während der Kampagnenlaufzeit leichter.

Neben aktuellen Best-Practice-Beispielen und auf die Vorhaben der Seminarteilnehmer zugeschnittenen Kampagnenbeispielen gibt es auch eine gemeinsame praktische Übung, in der die Seminarinhalte direkt angewendet werden. Damit legen Sie den Grundstein für die erfolgreiche Umsetzung Ihrer künftigen Social-Media-Kampagnen.

Seminarziele

- Sie kennen die unterschiedlichsten Kreativstrategien im Social Web.
- Sie verstehen den Aufbau und die Mechanismen von interaktiven Mitmach-Aktionen.
- Sie können medien-, zielgruppen- und markengerechte Social-Media-Kampagnen konzipieren.
- Sie kennen praktische Handlungsanleitungen für die einfache Umsetzung im Tagesgeschäft.
- Sie sind in der Lage, Ihre Kampagnenerfolge zu bewerten und selbst auf kritische Stimmen souverän zu reagieren.

Seminarinhalte – Agenda

Grundlagen der kreativen Kampagnenarbeit im Social Web

- Networking, Sharing und Publishing in der Unternehmenskommunikation
- Social-Media-Potenziale erkennen und nutzen
- Glaubhaftigkeit: Was passt zu Ihrem Unternehmen?
- Tonalität: Welcher Tone-of-Voice kommt infrage?
- Einfluss: Wie können Sie Social Media Influencer einbinden?
- Reichweite: Wie können Sie Word-of-Mouth für sich nutzen?

Social-Media-Kanäle im Kreativeinsatz

- Vorstellung und Diskussion von kreativen Kampagnen in einzelnen Netzwerken
- Von der Facebook-Seite über Promotion-Aktionen bis hin zum Ad Planning
- Vom YouTube-Video über Vlogger bis hin zu viralen Video-Kampagnen
- Vom Corporate Blogging über Multi-Autoren-Blogs bis hin zu Blogger Aktionen
- Vom Twitter-Kanal über Rotation Curation bis hin zu Pay-with-a-Tweet
- Vom Instagram-Account über Fan-Aktionen mit Liebe zum Detail bis hin zu Hashtag-Kampagnen
- Von Snapchat-Stars über Customized Content bis hin zu Multimedia-Stories
- Von Pinterest-Boards über kollaborative Projekte bis hin zum Beziehungsmanagement
- Von Business-Netzwerken über Employer Branding bis hin zu Akquise-Kampagnen

Fallbeispiel: Crossmedia-Kampagnen in der Praxis

- Best-Practice-Beispiele der integrierten Kommunikation
- Netzwerke und Communities sondieren
- Fans und Follower auf sich aufmerksam machen
- Interaktive Geschichten erzählen
- Multiplikatoren aktiv einbeziehen
- Systematische Erfolgserhebung

Strategische Kampagnen-Konzeption für die Praxis

- Kreative Ideen entwickeln und klare Ziele definieren
- Zielgruppen richtig bestimmen und aufspüren
- Content-Fahrplan und Medien-Mix entwickeln
- Kampagnen-Plan systematisch erstellen
- Kapazitäten und Budgets richtig einsetzen
- Gespür für Prozesse und Ergebnisse entwickeln
- Praktische Übung für den Unternehmenseinsatz

Exkurs: Negative Statements professionell handeln

- Bad Practices – oder: Wenn Kampagnen nach hinten losgehen
- Krisenbewusstsein – oder: Wenn die Angst vorm Shitstorm unbegründet ist
- Krisenmanagement 2.0: Grundlagen der souveränen Kommunikation

Ergebnisse monitoren und analysieren

- Tools für effizientes Kampagnen-Management
- Tools für effektives Social Media Monitoring
- Bestandteile des professionellen Kampagnen-Reportings

Trainerin

Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs



Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs ist Geschäftsführerin der Agentur für Digitales Marketing REBELKO und konzipiert Strategien im B2B-, B2C- und Non-Profit-Sektor mit Leidenschaft für Kommunikation und Marketing. Seit Jahren unterstützt sie Marketing- und PR-Verantwortliche darin, das Potenzial digitaler Medien gewinnbringend zu nutzen und interaktive Maßnahmen auf allen digitalen Kanälen umzusetzen. Als Senior Consultant berät sie namhafte Marken und KMUs und arbeitet im operativen Geschäft als Kampagnenmanagerin. 2013 erschien ihr Fachbuch *Erfolgreiche PR im Social Web*.

Methodik

Interaktiver Vortrag

In unseren Seminaren werden Sie mit Ihren individuellen Erwartungen an das Seminar und Ihren jeweiligen Online-Projekten selbstverständlich miteinbezogen. Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter.

Vielseitiger Medieneinsatz

Um die bestmögliche Aufmerksamkeit zu erreichen, arbeiten unsere Trainer abwechselnd mit anschaulichen Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

Maximaler Praxisbezug

Aktuelle Best Practices und auf die Teilnehmer zugeschnittene Kampagnenbeispiele garantieren einen optimalen Praxisbezug und bilden eine professionelle Grundlage für die praktische Umsetzung der individuellen Social Media Unternehmensziele jedes Teilnehmers. Neben den konkreten Live-Beispielen arbeiten wir auf Wunsch gerne auch an den verschiedenen Web-Projekten der Seminarteilnehmer.

Tipps, Tools und Seminarunterlagen

Anhand von vielen Live-Demonstrationen ausgewählter Tools wie z.B. Tagboards, Klout und Klick To Tweet lernen Sie Werkzeuge kennen und erhalten wertvolle Tipps und Tricks, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit aktiv unterstützen. Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

Teilnehmer

Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für fortgeschrittene Social-Media-Nutzer aus Marketing und PR. Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und Entscheider aus Unternehmen und Agenturen, die sich bereits operativ oder strategisch mit sozialen Medien befassen und sich einen fundierten Überblick über digitale Kampagnen im Social Web verschaffen möchten.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen zu Tonalität, Einfluss und Reichweite die speziellen Möglichkeiten der integrierten Kampagnenarbeit in einzelnen Netzwerken und darüber hinaus thematisiert. Ob virale Video-Hits auf YouTube, innovative Promotions auf Instagram, interaktive Hashtag-Aktionen auf Twitter oder kreative Mitmachwettbewerbe auf Facebook – von den vorgestellten Konzepten und unserem gebündelten eMBIS Know-how profitieren auch erfahrene Social-Media-Nutzer.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Unsere Zielgruppe im Überblick:

PRler, Pressesprecher, Online-Redakteure, Social Media Manager, Content Manager, Verantwortliche und Mitarbeiter aus Marketing, Werbung, Vertrieb und Kommunikationsabteilungen, Geschäftsführer, Entscheider, Projektleiter und Agenturen

Referenzen und Teilnehmerstimmen

Seit mehr als 15 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Mit der nachfolgenden Referenzauswahl erhalten Sie Einblick in die Branchenvielfalt unserer eMBIS Schulungsteilnehmer:



Viele unsere Teilnehmer haben uns bereits ihre Stimme zum Seminar gegeben. Auf unserer Webseite können Sie sich gerne davon überzeugen:

<https://www.embis.de/kunden-und-stimmen.html>

Termine, Orte und Zeiten

- 05.-06.04.2017 München
- 14.-15.09.2017 Düsseldorf

Zeiten

1. Seminartag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Seminartag: 09:00 - 16:00 Uhr

Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 980 Euro zzgl. MwSt.

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen.

Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.

Faxanmeldung: Social Media Kampagnen Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

Anrede
Vorname
Nachname
Telefon
E-Mail

Firma
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Unternehmenswebseite

Termine (bitte ankreuzen):

- 05.-06.04.2017 München
- 14.-15.09.2017 Düsseldorf

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das Social Media Kampagnen Seminar beträgt 980,00 Euro (das sind 1166,20 Euro inkl. MwSt.). Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Rechnung ist vor Seminarbeginn zu begleichen. Bis zu drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie Ihre Teilnahme kostenlos stornieren, bis zwei Wochen vorher berechnen wir 50 Prozent. Bei Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen müssen wir die gesamte Teilnehmergebühr berechnen. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei Absage der Veranstaltungen durch die eMBIS GmbH infolge nicht beeinflussbarer Gründe bzw. höherer Gewalt wird der volle Teilnahmebeitrag erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Sonstige Bemerkungen:

--

Ort, Datum und Unterschrift